

PERENCANAAN BISNIS; ORGANISASI, LINGKUNGAN BISNIS, MANAJEMEN, DAN SUMBER DAYA MANUSIA

Mudjahidin

Program Studi Sistem Informasi

Fakultas Teknologi Informasi, Institut Teknologi Sepuluh Nopember

Kampus ITS, Jl. Raya ITS, Sukolilo Surabaya 60111, Telp. +62315939214, Fax. +62315913804

Email: mudjahidin@its-sby.edu

ABSTRAK

Suatu bisnis yang akan dilakukan, seharusnya punya prespektif kedepan tentang arah perkembangannya, sehingga diperoleh gambaran secara lebih jelas bagaimana suatu bisnis mulai didirikan sampai nantinya berkembang didalam menghasilkan suatu nilai, baik diterima secara lokal dan nasional, ataupun internasional. Tentunya prespektif ini harus terdokumantasi secara jelas berupa uraian perencanaan yang terstruktur. Untuk itu, uraian perencanaan ini dibuat kedalam suatu dokumen Perencanaan Bisnis (Business Plan) yang memuat tujuh hal pokok, yaitu organisasi bisnis, lingkungan bisnis, perencanaan manajemen, perencanaan sumber daya manusia, perencanaan pemasaran, perencanaan keuangan, perencanaan teknologi dan jaminan resiko. Kesemuanya diambil dari template Perencanaan Bisnis yang dibuat oleh Jeff Madura, serta ditunjang dari referensi yang lain.

Dalam makalah ini, hanya dijelaskan empat uraian yang pertama yaitu; organisasi bisnis, lingkungan bisnis, perencanaan manajemen, dan perencanaan sumber daya manusia. Dimana keempatnya akan dijabarkan kedalam sub-uraian yang terkait, dan diberikan penjelasan latar belakang dan contoh kasus.

Kata Kunci; organisasi, lingkungan bisnis, manajemen, sumber daya manusia

1. PENDAHULUAN

Dalam melakukan bisnis perlu dilakukan perencanaan yang terstruktur sehingga terdeskripsi beberapa aspek penting, yaitu; manajemen, keuangan, dan pemasaran, serta hal yang berkaitan dengan resiko yang dihadapi. Ada tujuh uraian pokok yang perlu direncanakan sebelum melakukan bisnis; 1) organisasi bisnis, 2) lingkungan bisnis, 3) perencanaan manajemen, 4) perencanaan sumber daya manusia, 5) perencanaan pemasaran, 6) perencanaan keuangan, 7) perencanaan kebutuhan teknologi dan jaminan resiko. Masing-masing uraian terdiri dari sub-uraian yang dijabarkan secara lengkap sehingga dapat memberikan prespektif kedepan dari bisnis yang akan dilakukan. Perencanaan ini cukup luas, sehingga diharapkan bisnis yang akan dikembangkan mampu berkembang tidak hanya dalam cakupan lokal atau nasional, akan tetapi berkembang kearah bisnis global dan bersaing secara internasional. Oleh karenanya diawal harus mampu mendapatkan ide bisnis yang punya keunggulan kompetitif dalam cakupan internasional.

2. PERSIAPAN PENYUSUNAN PERENCANAAN BISNIS

Sebelum penyusunan perencanaan bisnis secara komprehensif, juga diperlukan sikap yang obyektif dalam menyusun rencana bisnis yang akan

dikembangkan. Berikut ini ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam menyusun perencanaan bisnis;

Menyiapkan template perencanaan bisnis yang sesuai dengan cakupan yang dibutuhkan

Melakukan survey dan riset untuk mendapatkan informasi yang luas

Mengemas perencanaan bisnis secara menarik sehingga mampu memberikan keyakinan pada pihak lain

Konsultasi dengan para pakar sesuai dengan bidang bisnis yang dibutuhkan

Menerangkan strategi yang berkaitan dengan rencana promosi dan iklan

Menerangkan proyeksi aliran kas bulanan selama satu tahun

Melakukan modifikasi perencanaan bisnis disesuaikan dengan perubahan kondisi

Tidak berpikir terlalu optimis terhadap estimasi penjualan yang tinggi, dan juga estimasi biaya yang rendah

Tidak terlalu menekankan pada proyeksi jangka panjang, tapi lebih berfokus pada proyeksi

3. PERENCANAAN BISNIS

3.1. ORGANISASI BISNIS

Dalam perencanaan bisnis uraian pertama yang harus dijelaskan adalah organisasi bisnis seperti yang ditunjukkan pada tabel 1

Tabel 1: Organisasi Bisnis

a. Perencanaan Bisnis	
	• Nama bisnis
	• Deskripsi umum bisnis
	• Keunggulan bisnis dibanding dengan kompetitor
b. Pemilihan Bentuk Kepemilikan Bisnis	
	• Bentuk organisasi kepemilikan bisnis
	• Alasan pemilihan bentuk organisasi yang dipilih
	• Resiko terkait dengan pendapatan (revenue) dan belanja (expense)
c. Etika dan Tanggung Jawab Sosial	
	• Dilema etika yang terkait dengan bisnis
	• Cara menghendel situasi
	• Tanggung jawab sosial terhadap pelanggan, pekerja, pemegang saham, lingkungan dan komunitas
	• Kebijakan khusus yang diberikan pada pelanggan, pekerja, pemegang saham, lingkungan dan komunitas
	• Penggunaan internet untuk menyediakan informasi yang relevan kepada pelanggan, pekerja, pemegang saham, dan komunitas
	• Penggunaan internet untuk memenuhi beberapa tanggung jawab sosial

Pada uraian pertama menjelaskan nama bisnis yang dipilih, dimana nama ini harus spesifik dan representatif dengan ruang usaha yang dilakukan serta bercirikan global. Deskripsi umum bisnis menjelaskan proses bisnis secara umum. Serta dilanjutkan dengan penjelasan keunggulan bisnis yang akan dilakukan dibandingkan dengan kompetitor lain.

Pemilihan bentuk kepemilikan yang harus dipilih dengan pertimbangan mengenai perkiraan laba yang akan dicapai, tanggung jawab dan masalah pendanaan. Terdapat empat pilihan bentuk kepemilikan bisnis, yaitu; perusahaan perseorangan (*sole proprietorship*), perusahaan kemitraan (*partnership*), perusahaan korporasi (*corporate*), dan S-corporation-perusahaan yang didirikan dengan banyak pemilik. Dari bentuk organisasi kepemilikan yang dipilih dijelaskan alasan pemilihan bentuk organisasi sehingga diperoleh bentuk yang tepat, dan juga mengenai resiko yang akan dihadapi terkait dengan pendapatan dan belanja yang terjadi dari bentuk kepemilikan organisasi. Suatu bisnis yang sama, akan memiliki resiko yang berbeda dikarenakan bentuk organisasi kepemilikannya berbeda. Contoh pada perusahaan Dell Computer, perusahaan ini memiliki bentuk perusahaan korporasi, yang terdiri dari 9 direktur dengan Micheal Dell sebagai CEO. Struktur korporasi Dell Computer terdiri dari 17 pimpinan eksekutif dan

mempunyai kurang lebih 36.500 karyawan yang tersebar dalam 34 negara.

Etika bisnis adalah rangkaian dasar etika yang harus diikuti apabila menjalankan bisnis. Perusahaan harus mempraktekan etika bisnis dalam membuat keputusan, walaupun keputusan bisnis yang dibuat adalah untuk meningkatkan nilai, keputusan tersebut haruslah tidak merusak etika. Dijelaskan pula bagaimana cara perusahaan dapat menangani situasi-situasi yang sulit dihadapi tanpa mengabaikan etika yang berlaku. Praktek bisnis yang tidak etis pada akhirnya dapat mempengaruhi nilai perusahaan. sebagai contoh pada kasus Columbia hospital yang dituduh menaikkan harga pelayanan rumah sakit dalam tahun 1988. Hal ini menyebabkan banyaknya karyawan yang keluar, dan nilai perusahaan yang diukur dengan harga saham turun drastis.

Tanggung jawab sosial adalah suatu pengakuan dari perusahaan bahwa keputusan bisnis dapat mempengaruhi masyarakat. Tanggung jawab perusahaan kepada pelanggan jauh lebih luas dari pada menyediakan barang dan jasa, diantaranya adalah tanggung jawab produksi, yaitu dengan menyakinkan menjaga keselamatan pelanggan. Label peringatan seharusnya ditempelkan pada produk untuk melindungi terhadap kecelakaan atau efek samping yang dapat timbul karena salah dalam penggunaan. Perusahaan juga menjamin agar karyawan tidak boleh melakukan strategi penjualan yang terlalu agresif atau advertensi yang menyesatkan. Cara perusahaan menjamin tanggung jawab sosial kepada pelanggan adalah dengan menciptakan kode etik yang memberikan petunjuk kepada pelanggan mengenai produk dan jasa yang diberikan. Mematuhi semua keluhan pelanggan serta mencari pemecahannya. Dan memberikan umpan balik kepada pelanggan atas produk dan jasa yang telah dibeli. Contoh kesuksesan Dell Computer, perusahaan ini menggunakan konfigurasi perangkat lunak maupun perangkat keras dalam membangun sistem komputernya, yang bertujuan untuk menjamin level kualitas produk yang tinggi dan karenanya sekaligus memenuhi tanggung jawabnya kepada pelanggan. Hasil dari praktek ini maka Dell selalu menerima peringkat tinggi dalam servis dan kepercayaan dari pelanggan.

Perusahaan juga mempunyai tanggung jawab kepada pekerja untuk meyakinkan atas rasa aman, perlakuan yang tidak wajar dari pekerja lain dan memberikan kesempatan yang sama kepada pekerja. Suatu contoh usaha perusahaan memecahkan keluhan pekerja adalah Marriott, yang mengimplementasikan tiga strategi. Pertama, diciptakan proses mediasi untuk menampung keluhan pekerja dan memberikan usulan suatu solusi. Kedua, menyediakan telepon bebas pulsa untuk pekerja menelpon jika mereka menjadi subyek diskriminasi, pelecehan, pemutusan hubungan kerja yan tidak wajar. Ketiga, Marriott memperbolehkan pekerja menyuarakan keluhan

didepan panel dari karyawan lain yang menentukan apakah keluhan pekerja tersebut valid.

Tanggung jawab kepada para pemegang saham dilakukan terhadap kinerja perusahaan yang dicapai oleh para eksekutif, sehingga mereka puas terhadap apa yang telah dicapai perusahaan. Contoh Goodyear menggunakan internet untuk memberikan informasi mengenai kinerja keuangan, tingkat harga sahamnya dan deviden terakhir kedalam situsnya kepada para investor.

Tanggung jawab kepada lingkungan dilakukan perusahaan untuk menjamin bahwa proses produksi dan produk yang dihasilkan tidak merusak lingkungan. Contoh IBM secara khusus mengeluarkan puluhan juta dolar pertahun untuk memperkirakan dampak lingkungan dan membersihkannya.

Perusahaan menunjukkan perhatian kepada komunitas dengan mensponsori kegiatan atau memberikan donasi kepada kelompok sosial lokal. Contoh IBM dan banyak perusahaan lain memberikan donasi kepada universitas, organisasi sosial dan kemasyarakatan.

3.2. LINGKUNGAN BISNIS

Uraian berikutnya dalam perencanaan bisnis adalah melakukan penilaian terhadap kondisi ekonomi, kondisi industri dan kondisi global, seperti yang ditunjukkan pada tabel 2. Kondisi ekonomi meliputi kondisi ekonomi lokal, negara tetangga, ekonomi global dan tingkat suku bunga, yang mana kondisi tersebut sangat mempengaruhi penerimaan atau pengeluaran suatu bisnis, dan pada akhirnya dapat mempengaruhi nilai bisnis.

Tabel 2: Lingkungan Bisnis

a. Penilaian Kondisi Ekonomi	
	• Kondisi ekonomi lokal yang berpengaruh terhadap kinerja bisnis
	• Kondisi ekonomi negara tetangga yang mempengaruhi terhadap kinerja bisnis
	• Ekonomi global yang mempengaruhi kinerja bisnis
	• Peningkatan tingkat suku bunga yang mempengaruhi bisnis
b. Penilaian Kondisi Industri	
	• Kompetitor utama bisnis
	• Potensi penambahan kompetitor yang mungkin masuk pada pasar yang sama
	• Rencana efektif pengembangan bisnis ke depan
	• Kondisi industri yang mempengaruhi kinerja bisnis
	• Keunggulan kompetitif yang berkelanjutan terhadap kompetitor
c. Penilaian Kondisi Global	

	• Cara melakukan import
	• Rencana ekspor produk ke negara luar
	• Kemampuan bersaing dengan kompetitor luar negeri
	• Pengaruh perubahan nilai tukar mata uang terhadap bisnis
	• Penggunaan internet untuk menilai kompetisi, lingkungan industri dan lingkungan global

Selain dipengaruhi oleh kondisi ekonomi makro, perusahaan juga dipengaruhi oleh kondisi ekonomi mikro-yaitu karakteristik industri dalam suatu wilayah yang terdiri dari permintaan dan kompetisi industri, lingkungan pekerja dan peraturan yang berlaku. Disamping itu perusahaan juga harus memperhatikan lingkungan global.

Tiga hal yang mempengaruhi kinerja bisnis yang berkaitan dengan kondisi ekonomi makro; pertumbuhan ekonomi lokal dan global, inflasi, dan perubahan suku bunga. Sebuah perusahaan bisa lebih sensitif terhadap perubahan kondisi ekonomi dibandingkan dengan yang lain. *Contohnya permintaan untuk fast food tidak terlalu sensitif terhadap penurunan kondisi ekonomi, tapi permintaan untuk new automobil sangat sensitif terhadap penurunan kondisi ekonomi.*

Performansi perusahaan sangat tergantung pada karakteristik industri berikut, yaitu; permintaan industri, kompetisi industri, lingkungan tenaga kerja, dan lingkungan regulasi. Contoh yang berkaitan dengan kompetisi adalah Pizza Hut yang awalnya mengambil keuntungan atas meningkatnya permintaan dari pengiriman Pizza. Setelah pesaing Little Caesars dan Domino menyebabkan menurunnya pendapatan Pizza Hut. Pizza Hut merespon dengan menawarkan menu lebih beragam, termasuk sandwich dan pasta pada beberapa perusahaannya. Dengan berdiversifikasi ini Pizza Hut mencoba menurunkan ketergantungannya pada pengiriman pizza.

Beberapa motivasi yang mendorong perusahaan melakukan bisnis secara global adalah; menarik permintaan dari negara asing dimana persaingan di negara asal semakin ketat, kapitalisasi teknologi-yaitu mengembangkan industri pada negara yang kurang maju teknologinya, penggunaan sumber-sumber murah-misalnya mendapatkan lokasi dimana harga tanah dan tenaga kerja murah, mengurangi resiko dan meningkatkan stabilitas performansi dengan menjual pada negara lain (international diversification). Contoh yang memberikan gambaran perusahaan menarik permintaan dari Negara asing adalah Avon membuka cabang di 26 negara berbeda, termasuk Brazil, China dan Polandia, McDonald membuka outlet di 80 negara dan mendapatkan lebih dari separuh penghasilannya dari negara asing. Sedang contoh yang memberi gambaran perusahaan

menggunakan sumber-sumber murah dari Negara lain adalah Dell memproduksi disk drive dan monitor di beberapa negara Asia. GE, Motorola, Texas Instrument mendirikan pabriknya di Taiwan dan Singapura. Mereka beralasan karena biaya tenaga kerja lebih murah.

3.3. PERENCANAAN MANAJEMEN

Uraian ketiga adalah berkaitan dengan perencanaan manajemen, yaitu bagaimana bisnis dikelola secara efektif, bentuk organisasi yang sesuai dengan ruang lingkup bisnis, serta bagaimana cara untuk meningkatkan produksi dan kualitas output. Perencanaan manajemen diuraikan seperti tabel 3.

Manajemen yang efektif didasari oleh tingkatan manajemen yang ada pada sebuah organisasi, dimana tingkatan yang ada terbagi dalam tiga kelompok, yaitu; manajemen puncak (*high level management*), manajemen menengah (*middle level management*) dan manajemen pengawasan (*supervisory/first-line management*). Masing-masing harus membuat perencanaan sesuai dengan tanggung jawab dan kewenangannya. Perencanaan dimulai dari manajemen tingkat atas dalam membuat perencanaan strategi bisnis, kemudian dijabarkan ke dalam startegi tingkat lebih bawah oleh masing-masing tingkatan manajemen.

Contoh perencanaan startegis oleh manajemen tingkat atas adalah melakukan ekspansi perusahaan untuk meningkatkan produksi dan penjualan, maka perencanaan startegis ini akan dijabarkan lebih lanjut ketingkat menengah dengan membuat startegi yang diantaranya berkaitan dengan menentukan berapa banyak tenaga yang harus disiapkan, menetapkan harga yang bersaing sehingga penjualan meningkat, membuat strategi promosi dan pemasaran, serta menetapkan rencana pendanaan untuk ekspansi tersebut. Sedang perencanaan pada level pengawasan diantaranya berkaitan dengan menentukan deskripsi tugas masing-masing pekerja, malakukan perencanaan produksi dan operasi, serta perencanaan lain yang terkait dengan teknis dan operasi pelaksanaan.

Tabel 3. Perencanaan Manajemen

a. Manajemen secara efektif	
	• Perencanaan strategi bisnis
	• Cara bisnis beroperasi untuk mencapai perencanaan strategis
b. Struktur Organisasi	
	• Bentuk struktur organisasi
	• Gambar struktur organisasi bisnis
	• Rencana perekrutan karyawan
	• Perubahan struktur organisasi untuk pertumbuhan bisnis ke depan
c. Peningkatan Produksi dan kualitas	
	• Proses produksi bisnis

	• Jumlah kebutuhan tenaga kerja dan sumber daya lain
	• Fasilitas yang dibutuhkan untuk produksi
	• Disain layout dari fasilitas
	• Biaya sewa untuk tahun pertama
	• Biaya utilitas tahunan untuk fasilitas bisnis
	• Jaminan kepuasan konsumen
	• Jaminan kualitas produk atau pelayanan
	• Peningkatan kualitas produk atau pelayanan dari teknologi yang digunakan
	• Penggunaan internet untuk menyediakan umpan balik dari konsumen
	• Hubungan skala ekonomi terhadap bisnis

Struktur organisasi digunakan untuk mengidentifikasi tanggung jawab bagi masing-masing jabatan pekerjaan dan hubungan antara jabatan-jabatan itu sendiri. Terdapat beberapa tipe struktur organisasi; struktur organisasi lini, struktur organisasi lini dan staff, struktur organisasi matrik dan struktur intrapreneurship-yaitu pemberian tugas kepada karyawan tertentu dari suatu perusahaan untuk memberikan gagasan, seolah-olah mereka adalah pengusaha yang menjalankan perusahaan sendiri. Suatu organisasi yang baik harus mampu didukung oleh struktur organisasi yang terus menyesuaikan diri terhadap kebutuhan perkembangan, disamping itu perlu juga dibagun struktur organisasi informal antar karyawan.

Pada saat mengembangkan atau memperbaiki struktur organisasi, pertama harus dilakukan identifikasi semua tugas yang berbeda serta tanggung jawab yang dilakukan oleh perusahaan-yang disebut departemenisasi. Ada empat metode yang sering digunakan untuk membentuk departemen; per-fungsi, per-produk, per-lokasi dan per-pelanggan. *Sebagai contoh General Motors, perusahaan ini memiliki fasilitas di Eropa, anada, Asia, Amerika Latin, Afrika dan Timur Tengah. Perusahaan ini memiliki departemen perlokasi yang masing-masing dipimpin oleh Presiden dan wakilnya yang bertanggung jawab atas setiap daerahnya.*

Hal lain dalam perencanaan manajemen adalah berkaitan dengan bagaimana perencanaan bisnis dapat digunakan untuk menjelaskan cara meningkatkan produksi dan kualitas. Secara umum perencanaan ini ditujukan untuk mencapai biaya produksi yang rendah dengan tetap memberikan kepuasan yang baik kepada konsumen, serta bagaimana perencanaan penyediaan teknologi untuk mendukung rencana tersebut.

Contoh kesuksesan perusahaan berkaitan dengan jaminan kualitas produk atau pelayanan; Dell Computer menyusun perangkat keras dan perangkat lunak sesuai dengan pesanan saat membangun suatu sistem komputer, dan dengan cara pesanan satu demi satu. Integrasi satu langkah seperti itu efisien bagi Dell dan konsumen mereka. Oleh karenanya, Dell berfokus pada kualitas barang dan jasa yang mereka hasilkan.

Perusahaan yang melakukan bisnis secara internasional harus berusaha memenuhi susunan standar kualitas global yang telah dibakukan oleh Standard Organization-ISO. Standar ISO berfokus pada rancangan, manufacturing, instalasi dan layanan suatu produk. Sebuah publikasi bernama ISO 9000 menspesifikasikan standar kualitas produksi. Dan ISO 14000 berlaku untuk efek lingkungan dari proses produksi. Sebagai contoh, Ford Motor Company memberikan sertifikasi pada semua pabrik manufakturnya di seluruh dunia dengan standar ISO 14000. Dengan memenuhi standar manajemen lingkungan internasional ini, Ford berharap dapat meningkatkan kinerjanya dan mengurangi biaya sampai ratusan juta dolar dalam jangka waktu lima tahun.

Untuk mengetahui bagaimana skala ekonomi dapat berlaku, maka dilihat dari dua macam biaya, biaya tetap dan biaya variabel. Dari kedua macam biaya tersebut akan diperoleh nilai titik pulang pokok, sehingga diketahui berapa jumlah minimal unit yang harus terjual agar perusahaan tidak rugi.

3.4. PERENCANAAN SUMBER DAYA MANUSIA

Uraian keempat adalah berkaitan dengan perencanaan sumber daya manusia, yaitu bagaimana bisnis mampu memberikan motivasi kepada karyawan, serta proses perekrutan, pelatihan dan evaluasi sehingga nantinya sumber daya manusia yang dimiliki dapat menjalankan operasi bisnis yang dikembangkan.. Perencanaan sumber daya manusia diuraikan seperti tabel 4.

Pemberian kuasa kepada karyawan sehingga mereka lebih termotivasi dalam melakukan pekerjaannya, dimana untuk beberapa hal karyawan diberikan kewenangan melakukan pengambilan keputusan sendiri. Disamping itu perusahaan harus punya strategi agar dapat meningkatkan kepuasan kerja dan meningkatkan motivasi karyawan. Ada beberapa teori motivasi agar karyawan lebih termotivasi, yaitu; studi Hawthorne, teori hirarki kebutuhan dari Maslow, teori kepuasan dari Herzberg, teori X dan Y dari McGregor, teori Z, teori ekspektasi, teori ekuitas, teori ekuitas.

Perekrutan bertujuan untuk memastikan pasokan calon pelamar dengan kualifikasi yang layak. Bagian personalia membantu setiap departemen tertentu dalam merekrut calon untuk posisi jabatan. Sedangkan program pelatihan meliputi; pelatihan

keahlian teknis, pelatihan kejuruan pengambilan keputusan, pelatihan kejuruan pelayanan pelanggan, pelatihan kejuruan keamanan, pelatihan kejuruan sumber daya manusia. Dan proses evaluasi digunakan untuk mengalokasikan kenaikan gaji, memberikan umpan balik dan pengarahan bagi para karyawan, mengindikasikan kelebihan dan kekurangan karyawan, mempengaruhi peluang para karyawan untuk dipromosikan di Perusahaan di masa mendatang.

Tahun 1950an, Frederick Herzberg melakukan survey pada dua ratus akuntan dan ahli teknik dan mengidentifikasi faktor yang membuat mereka puas dengan pekerjaannya, pertama adalah faktor higienis (hygiene factors)- faktor yang dapat mengakibatkan ketidakpuasan kerja apabila faktor higienis tidak dipenuhi. Misalnya kondisi kerja, pengawasan, pemberian gaji, status, keamanan kerja. Kedua adalah faktor motivasi (motivational factors)-faktor yang dapat mengakibatkan kepuasan dan memotivasi pekerja apabila faktor motivasi terpenuhi. Misalnya achievement, tanggung-jawab, penghargaan, pengembangan diri, pertumbuhan.

Tabel 4. Perencanaan Sumber Daya Manusia

a. Memotivasi Karyawan	
	• Pemberian kuasa karyawan
	• Dorongan kepada pekerja untuk bekerja secara tim
	• Aplikasi teori motivasi
b. Perekrutan, Pelatihan dan Evaluasi karyawan	
	• Job deskripsi (termasuk kebutuhan pendidikan dan ketrampilan) untuk pekerja yang akan direkrut
	• Pelatihan dan yang akan diberikan pada karyawan
	• Perencanaan kompensasi untuk karyawan
	• Penentuan pemberian bonus
	• Kriteria yang akan digunakan untuk mengevaluasi karyawan
	• Penggunaan internet untuk menarik karyawan baru atau memotivasi karyawan yang ada

4. MENGORGANISASIKAN BISNIS DENGAN INTERNET

Banyak Homepage yang membantu dalam belajar mengenai organisasi bisnis, diantaranya Small Business Administration-SBA, <http://www.sbaonline.sba.gov/>. Sesuai untuk memberikan petunjuk mengenai business starting, international trade, financing, serta banyak program yang ditawarkan untuk mengoperasikan sebuah bisnis. Gambar 1 menunjukkan halaman muka dari SBA.



Gambar 1. Small Business Administration

Penggunaan software dalam penyusunan perencanaan bisnis sangat diperlukan. Center for Business Planning-brs, <http://www.businessplans.org/index.asp>, menyediakan Business Plan Software, serta contoh pembuatan perencanaan bisnis yang cukup lengkap. Gambar 2 menunjukkan halaman muka dari brs.



Gambar 2. Center for Business Planning

5. PENUTUP

Suatu perencanaan bisnis harus dibuat secara komprehensif sehingga bisnis yang akan dikembangkan mempunyai prospektif rencana kedepan yang jelas, dan memberikan arahan rencana pengembangan bisnis secara global dan mampu bersaing secara internasional. Diperlukan sifat yang obyektif dalam menyusun perencanaan bisnis, serta didukung oleh informasi yang akurat sehingga perencanaan yang dibuat tidak bias dengan perkembangan dan peluang bisnis kedepan.

6. DAFTAR PUSTAKA

1. Jones, R Gareth, 2001, Organizational Theory, 3th ed, Prentice Hall international, Inc.
2. Kalakota, Ravi and Marcia Robinson 2001, e-Business 2.0, Roadmap for Success, Addison-Wesley
3. Madura, Jeff, 2004, Introduction to Business, 3th ed, Thomson, South-Western.
4. Madura, Jeff, <http://madura.swlearning.com>, accessed february 5, 2006.
5. Business Plan, <http://www.sampleplans.com/>, accessed february 5, 2006.
6. [6Sull, Donald N., 2004, Formulate (and Reformulate) Your Business Plan, <http://www.myownbusiness.org/s2/#4>, accessed february 5, 2006.
7. United State Small Business Administration, <http://www.sbaonline.sba.gov/>, accessed February 7, 2006.